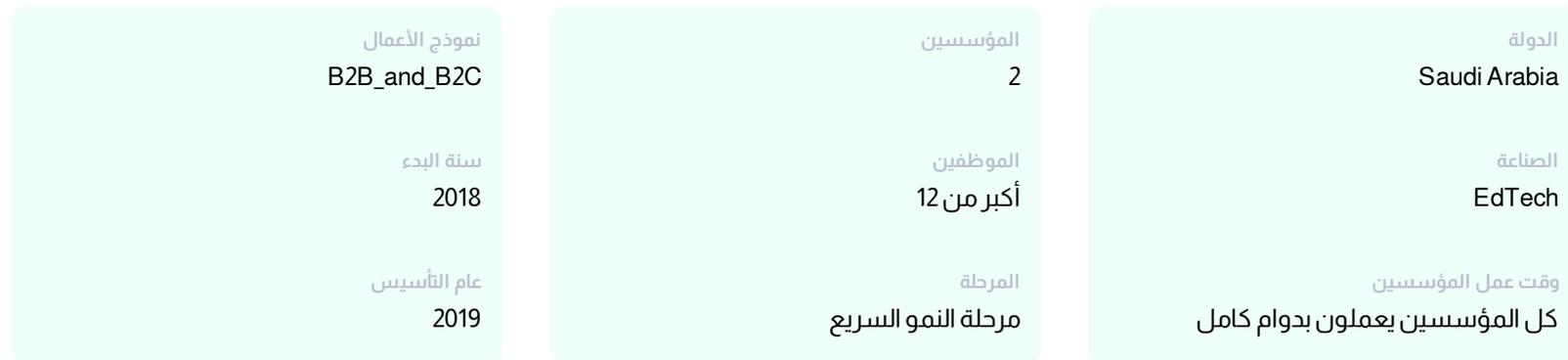


Exitval تقرير القيمة السوقية

1 التقييم النهائي

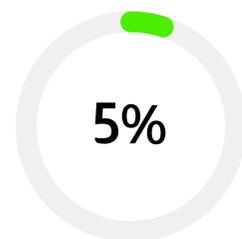


2 ملخص عن الشركة

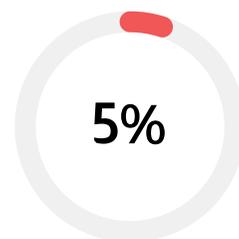


3 6 طرق للتقييم

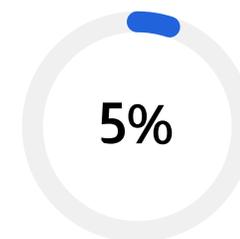
نقوم بتقييم شركتكم باستخدام 6 طرق



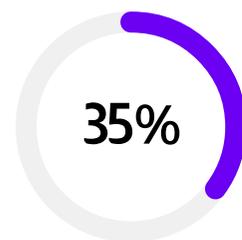
بيركوس
\$115,297.62



تشيك ليست
\$322,656.55



سكور كارد
\$340,521.61



تقييم طريقة المعامل المضعف
\$121,329,309.08



تقييم طريقة الدي سي إف
\$8,346,579.77



فينتشر كابيتال
\$39,740,081.50

4 المتوسط المُرجح

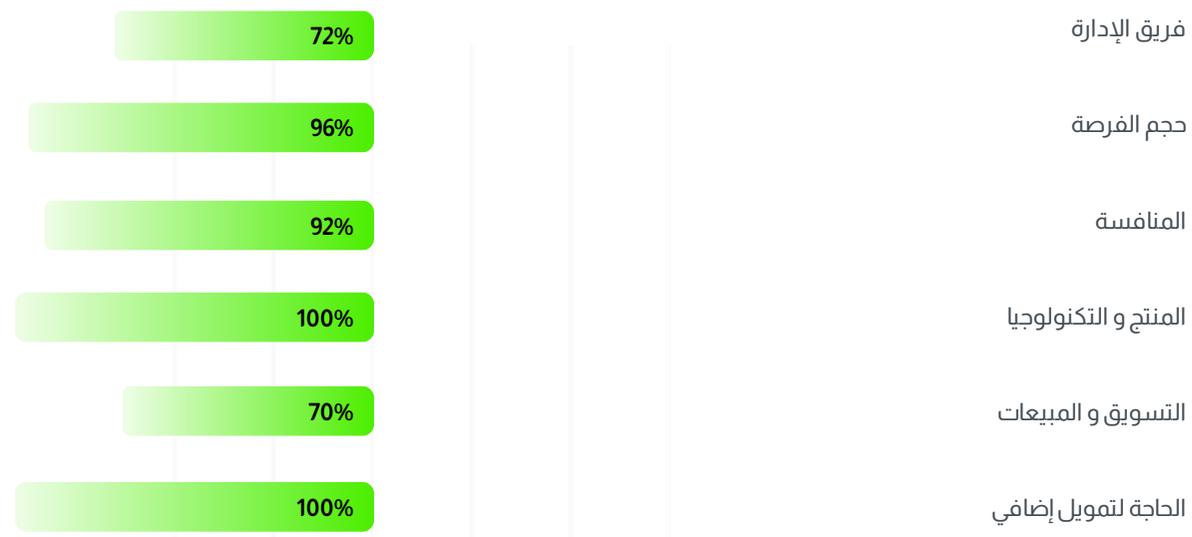
بناءً على مرحلتك ، نوصي بقيم المتوسط المرجح ويمكنك إضافة قيمك الخاصة

دي سي إف - معامل مضاعف	دي سي إف	VC	بيركوس	تشيك ليست	سكور كارد	
35%	35%	15%	5%	5%	5%	المتوسط المُرجح
35%	35%	15%	5%	5%	5%	المتوسط المُعدل

5 طريقة بيركوس: \$2,305,952.38

الأهداف	دافع القيمة
100%	قيمة نموذج الأعمال
117%	النموذج الأولي المتاح
83%	قدرات فريق التأسيس أو الإدارة
62%	تقليل مخاطر السوق
100%	العملاء الحاليين أو المبيعات الأولى

6 طريقة سكور كارد: \$6,810,432.13



7 طريقة التشيك ليست: \$6,453,131.03



8 فينتشر كابيتال: \$264,933,876.68

5

الأرباح قبل
خصم الإهلاك
و الضرائب
في السنة

الأرباح قبل خصم الإهلاك و الضرائب

\$123,750,000.00

معامل مضاعف الأرباح قبل خصم الإهلاك و الضرائب

18.00

معدل العائد المطلوب

43.10%

5

الإيراد
السنوي
في السنة

الإيراد السنوي

\$27,500,000.00

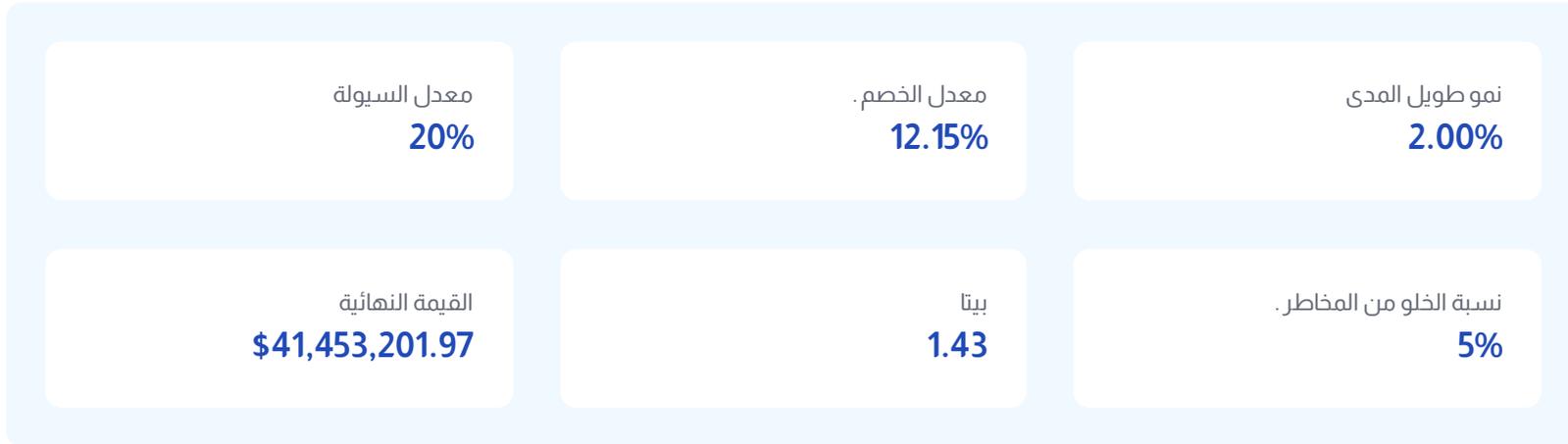
معامل مضاعف نسبة القيمة ليرادات المؤسسة

3.70

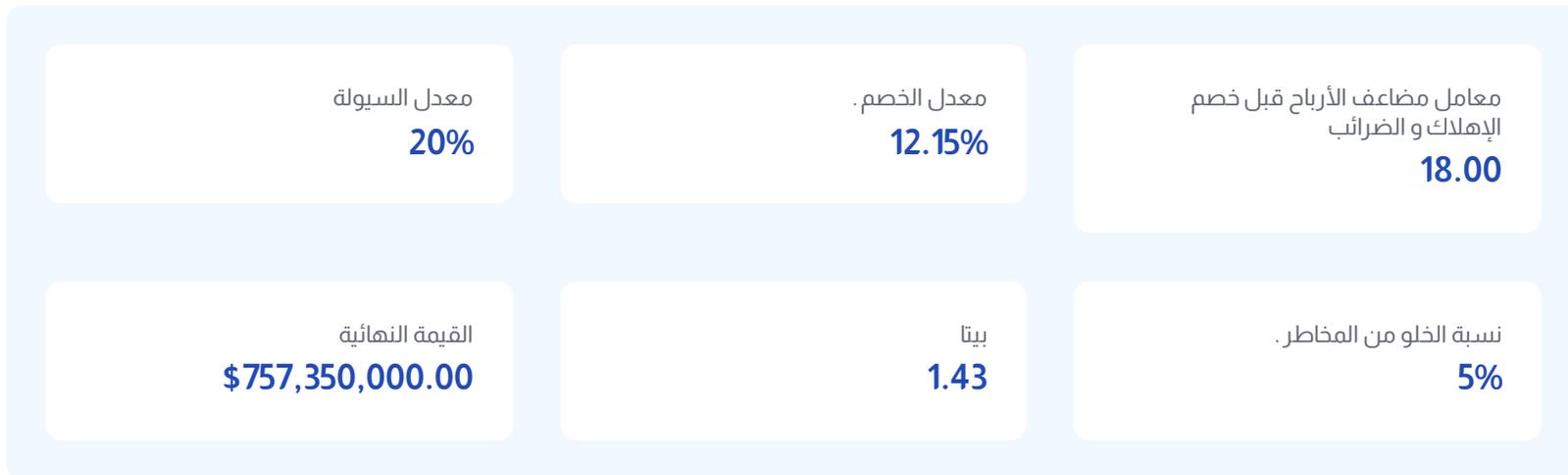
معدل العائد المطلوب

43.10%

9 طريقة دي سي إف: \$23,847,370.78



10 طريقة المعدل المضاعف : \$346,655,168.80



11 معدل الاستمرار



12 المدخلات الماليه

السنة الخامسة	السنة الرابعة	السنة الثالثة	السنة الثانية	السنة الأولى	
\$27,500,000.00	\$25,000,000.00	\$20,000,000.00	\$10,000,000.00	\$12,000,000.00	اليرادات
\$123,750,000.00	\$112,500,000.00	\$90,000,000.00	\$30,000,000.00	\$1,000,000.00	الأرباح قبل خصم الإهلاك و الضرائب
\$4,125,000.00	\$3,750,000.00	\$3,000,000.00	\$3,000,000.00	\$3,000,000.00	التدفق النقدي الحر

13 بيانات الشركة

الملكية الفكرية والتفاصيل القانونية

متى تم انشاء الشركة

2018

هل تم تأسيس كيان قانوني ؟

نعم

ما نوع الملكية الفكرية التي يمكن تطبيقها للمنتج أو الخدمة المقدمة من الشركة؟

علامة تجارية

ما هي الصناعة التي تنتمي اليها منتجات الشركة؟

EdTech

بيانات الشركة 13

أسئلة الفريق

إسم البيزنس؟	Exitval	كم عدد المؤسسين؟	2
ما هو متوسط أعمار المؤسسين؟	25-34	هل هناك فريق إضافي يعمل مع المؤسسين؟	نعم
هل يمتلك أحد المؤسسين خبرة في مجال صناعة الشركة؟	نعم , خبرة بين سنة و سنتين	هل يمتلك أي من المؤسسين خبرة العمل في شركات ناشئة؟	نعم , و مضمون تمويل +1M
هل قام أي من المؤسسين ببناء شركة ناشئة من قبل؟	نعم , لكن لم يتم تأمين أي صندوق	هل قام أي من المؤسسين ببيع شركة ناشئة من قبل؟	لا
ما هو حجم استثمار المؤسسين في الشركة؟ (بالدولار الأمريكي)	أقل من 10000	كم عدد موظفي الشركة حالياً؟	أكبر من 12
ما هي مدة عمل المؤسسين معاً؟	أكثر من 5	كم عاما من الخبرة في مجال صناعة الشركة لدى فريق الشركة الرئيسي مجتمعاً؟	أكثر من 15
هل يمتلك أي من أفراد الفريق الأساسي خبرة إدارية أو خبرة أعمال؟	أنجز واحد على الأقل دراسات الأعمال	هل يمتلك الفريق الأساسي كل المهارات التقنية المطلوبة للمنتج؟	نعم
هل تمتلك الشركة مجلس استشاريين؟	نعم	كم عدد المستشارين لدى الشركة؟	أقل من أو يساوي 4
هل يعمل المؤسسين على المشروع بدوام كامل؟	كل المؤسسين يعملون بدوام كامل		

بيانات الشركة 13

نموذج الأعمال

هل البيزنس قابل للتوسع؟

نعم

ما هو نموذج الأعمال الاساسي للشركة؟

B2B & B2C

مرحلة النمو الحالية للشركة؟

مرحلة النمو السريع

هل تمكنت الشركة من تحقيق الربحية حتى الآن؟

لا

هل من ضمن قائمة المستثمرين في الشركة أصدقاء أو أقارب المؤسسين؟

لا

هل من ضمن قائمة المستثمرين في الشركة أي مسرعات اعمال أو حاضنات أعمال؟

لا

هل يوجد أي مستثمر ملاك ضمن ملائكي الأسهم؟

نعم

هل هناك أي فينتشر كابتيال من ضمن قائمة المستثمرين؟

نعم

هل تمتلك الشركة استراتيجية تخارج؟

إمتلاك فرص متعددة

كم مصدر دخل تمتلك الشركة او تخطط من أجل امتلاكه؟

2

بيانات الشركة 13

المنتج والسوق

مكان تأسيس المشروع

Saudi Arabia

ما هي مرحلة المنتج الحالية؟

النسخة الكاملة

هل قامت الشركة بقياس الاحتياج والعرض للمنتج؟

نعم تم التحقق من صحتها بأنفسنا

حجم السوق المرصود بالدولار؟

أكثر من 1000000000

الايارد المتوقع لل5 سنوات القادمة بالدولار؟

أقل من أو يساوي 60000000

النمو السنوي المتوقع؟

أكبر من 15%

موانع دخول السوق للمنافسين؟

عالي

ما هي اجراءات الدفاعية للشركة؟

تقليل التكلفة بكميات كثيرة

مستوى المنافسة في السوق المستهدف

العديد من اللاعبين الصغار

مستوى المنتجات والخدمات المنافسة

ضعيف

وضع الشركة مقارنة بالمنافسين المحليين

جودة أفضل

هل هناك شركات مشابهة في أسواق شبيهة؟

نعم ، العديد من المقارنات مع جولات التمويل

وضع الشركة مقارنة بالمنافسين الاقليميين

أقيمت المنافسة في الخارج

هل تمتلك الشركة خطط للتوسع الاقليمي؟

لديك بالفعل خطة للتوسع الإقليمي الدولي

كيف يتم تقييم درجة ولاء المستثمرين؟

إحتباس متوسط

مستوى قوة علاقات الشركة مع الشركاء الاستراتيجيين؟ (الموزعين والمنتجين الخ)

تم توقيع العقود

ما هي اقتصاديات الوحدة الحالية؟

بين 3X و 10X

14 جوانب قياس سكور كارد

10%

البيئة التنافسية

- مستوى المنافسة في السوق
- جودة المنتجات / الخدمات التنافسية
- ميزة تنافسية على المنتجات / الخدمات الأخرى
- معوقات دخول السوق
- تهديد المنافسة الدولية

30%

قوة الفريق

- الالتزام الزمني للمؤسسين
- عدد الموظفين
- روح الفريق والرفقة
- سنوات من الخبرة في الصناعة للفريق الأساسي
- الخبرة التجارية والإدارية للفريق الأساسي

15%

قوة وحماية المنتج / الخدمة

- مرحلة طرح المنتج / الخدمة
- درجة ولاء العملاء
- نوع حماية IP المطبق
- حماية IP المطبقة (إن وجدت)

25%

حجم الفرصة

- الإيرادات المقدرة في السنة الثالثة حسب مرحلة التطوير
- الحجم المقدر للسوق في ثلاث سنوات
- النطاق الجغرافي للعمل

10%

التمويل المطلوب

- رأس المال المطلوب حسب مرحلة التطوير

10%

العلاقات الاستراتيجية مع الشركاء

- قوة العلاقات مع الشركاء الاستراتيجيين الرئيسيين

جوانب قياس تشيك ليست 15

20%

جودة تحليلات الفكرة

- التحقق من صحة الطلب على المنتج / الخدمة
- تلقي ردود الفعل من قبل المتبنين الأوائل / خبراء الصناعة
- مستوى المنافسة في السوق
- ميزة تنافسية على المنتجات / الخدمات الأخرى
- النطاق الجغرافي للعمل
- تهديد المنافسة الدولية
- درجة ولاء العملاء

30%

جودة تحليلات الفريق الأساسي

- العمر المتوسط للمؤسسين
- التواجد ضمن فريق مسلسل رجال الأعمال الناجحين
- الالتزام الزمني للمؤسسين
- روح الفريق والرفقة
- سنوات من الخبرة في الصناعة للفريق الأساسي
- الخلفية التجارية والإدارية للفريق الأساسي
- المهارات الفنية للفريق الأساسي

15%

تحليلات العلاقات الاستراتيجية

- وجود مجلس استشاري وعدد من المستشارين
- وجود ونوع المساهمين الحاليين
- العلاقة مع المستشارين القانونيين
- قوة العلاقات مع الشركاء الاستراتيجيين الرئيسيين

15%

طرح المنتج وتحليلات حماية IP

- مرحلة طرح المنتج / الخدمة
- نوع حماية IP المطبق
- حماية IP المطبقة (إن وجدت)

20%

مرحلة التشغيل

- مرحلة التطوير
- الربحية الحالية

16 جوانب قياس بيركوس

الفكرة

- العامل الأول هو الفكرة نفسها. هل هو مفهوم مبتكر يحل مشكلة حقيقية؟ هل هو شيء يرغب الناس بالفعل في دفع ثمنه؟

السوق

- العامل الثالث هو حجم السوق وإمكانياته. هل يوجد سوق كبير بما يكفي للمنتج أو الخدمة؟ هل هو سوق متنامي؟

استراتيجية الخروج

- العامل الخامس والأخير هو استراتيجية الخروج. كيف تخطط الشركة لكسب المال؟ متى يخططون للبيع؟ من هم المشترون المحتملون؟

الفريق

- العامل الثاني هو الفريق وراء الفكرة. هل لديهم المهارات والخبرة لتحقيق ذلك؟ هل هم متحمسون وملتزمون بالمشروع؟

المنافسة

- العامل الرابع هو المنافسة. من هم اللاعبون الآخرون في السوق؟ ما هي حصتهم في السوق؟ ما هي نقاط القوة والضعف عندهم؟

17 معادلة فينتشر كابيتال

المعادلة:

$$\text{Value of firm (Revenue)} = \frac{\text{Annual Revenue (Year 5) x Revenue Multiple}}{(1 + \text{Required Rate of Return})^5}$$

$$\text{Value of firm (Earnings)} = \frac{\text{Annual Earnings (Year 5) x EBITDA Multiple}}{(1 + \text{Required Rate of Return})^5}$$

$$\text{VC Valuation} = (\text{Value of firm (Revenue)} \times 30\%) + (\text{Value of firm (Earnings)} \times 70\%)$$

18 معادلات طريقة دي سي إف و طريقة المعدل المضاعف

المعادلات:

$$\text{DCF Terminal Value} = \frac{\text{Free cash flow year 5 x (1 + Long term growth)}}{\text{Discount rate} - \text{Long term growth}}$$

$$\text{Multiples Terminal Value} = \text{EBITDA year 5} \times \text{EBITDA Multiple} \times \text{Survival rate year 5}$$

$$\text{DCF - Multiples final valuations} = \left(\frac{Y_n \times SR}{(1 + DR)^n} + \frac{TV}{(1 + DR)^n} \right) \times (1 - ID)$$

المعلومات:

Y = Free cash flow in five years

SR = Survival rate in five years

DR = Dicount rate

TV = Terminal value

ID = Illiquidity rate

19 إخلاء المسؤولية

تم إصدار هذا التقرير وفقاً للتفاصيل والافتراضات التي قدمها العميل وبناءً على الأداء المالي للشركة والتوقعات المستقبلية لا تتخذ إكستفال أي تدابير للتحقق من مصداقية تلك المعلومات المقدمة إلينا من قبل العميل ، وبالتالي فإننا لا نؤكد الدقة الكاملة والموضوعية لتلك المعلومات تم بناء جميع التحليلات الواردة في هذا التقرير وفق أسس علمية دقيقة ، لكننا نشدد على أهمية مراجعة المدخلات المقدمة من العميل للتأكد من صحة التقرير وسلامته إذا كنت توافق على الافتراضات التي تم إدخالها ، فإنك توافق على صحة التقييم

شكرا